第一图书网, tushu007.com

<<品牌推广案例分析>>

图书基本信息

书名：<<品牌推广案例分析>>

13位ISBN编号：9787506428989

10位ISBN编号：7506428989

出版时间：2004-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：刘品 编

页数：254

字数：175000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书荟萃了不同的行业品牌推广中的经典案例，取材广泛，涉及不同的商品类型，反映了营销活动中的各个环节和方方面面，通过对这些案例的具体分析，总结出它们在品牌推广过程中成功与失败的经验，这些经验和教训对服饰品牌的推广极有借鉴价值和指导意义，最后归纳出各种营销策略的优缺点，指明当前品牌推广过程中存在的错误思考模式，为我们的服饰品牌推广指明了正确的方向，是服饰企业品牌战略的实施指南和创业宝典。

书籍目录

第一章 折扣优惠，分寸是关键 第一节 “ 直接折扣 ”何时生效 第二节 “ 附加赠送 ”，看客下菜碟 第三节 “ 套餐式折扣 ”能“ 套 ”住人吗 第四节 折扣促销能否“ 以点带面 ” 第五节 换个方式说“ 打折 ” 第六节 折扣策略的利与弊 第七节 如何有效地实行折扣优惠策略第二章 解析“ 附送赠品 ” 第一节 附送赠品与包装的关系 第二节 包装的魅力 第三节 消费者会花钱买赠品吗 第四节 附送赠品的最佳省钱途径 第五节 赠品促销的秘诀 第六节 附送赠品的利与弊 第七节 如何有效地实行赠品促销第三章 现金回赠，企业形象的保证书 第一节 现金回赠——徘徊在美梦与噩梦之间 第二节 现金回赠的运作方式 第三节 现金回赠的退费方式 第四节 现金回赠的利与弊 第五节 如何有效地实行现金回赠策略第四章 凭证优惠，还能走多远 第一节 形形色色的优惠券 第二节 以旧换新等于优惠券吗 第三节 凭证优惠的利与弊 第四节 如何有效地实行凭证优惠策略第五章 免费试用，营销者的有力武器 第一节 入户派送成效大 第二节 户外派发的注意事项 第三节 凭券派发的好处 第四节 赠送活动的系统化与目标管理 第五节 如何部署小众产品赠送 第六节 免费试用的利与弊 第七节 如何有效地开展免费试用活动第六章 集点换物——刺激重复消费的法宝 第一节 集点换物的限时性与非限时性 第二节 集点换物，礼物品种煞费苦心 第三节 成套礼品的诱惑力 第四节 不同规格产品的换物标准 第五节 有关集点换物策略中的会员制形式 第六节 集点换物的利与弊 第七节 有效开展集点换物的策略第七章 联合促销，所向披靡第八章 抽奖促销——“ 没有办法 ”的促销办法第九章 有奖竞赛——醉翁之意不在酒第十章 促销游戏，陪你玩到底第十一章 竞技活动，在运动中赢得市场第十二章 技高一筹——公关赞助第十三章 俱乐部营销，服务至上第十四章 代理商——制造商和消费者之间的重要纽带第十五章 营销技巧通则参考文献

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com